



NYSE Euronext.

ACTIONS MARCHÉ LIBRE BRUXELLES

NEWTON 21

18 janvier 2010

Cours	2,20
Nombre d'actions (m)	2,6058
Cap. boursière (euro m)	5,7327

Fonds propres FY08	7,470
Dette fin. nette FY08	6,228

Haut/bas 12 mois: 5,50 / 2,13

(consolidé, en millions d'EUR)	FY05	FY06	FY07	FY08	FY09E
Chiffre d'affaires	30,297	23,667	33,654	30,152	n.c.
Croissance en %	16,3%	-21,9%	42,2%	-10,4%	n.c.
Bénéfice opérationnel	-0,584	0,474	0,326	0,684	n.c.
en % du chiffre d'affaires	-1,9%	2,0%	1,0%	2,3%	n.c.
Cash-flow opérationnel	0,657	0,912	1,533	1,995	2,500
en % du chiffre d'affaires	2,2%	3,9%	4,6%	6,6%	n.c.
Résultat net	-1,754	-1,062	-4,571	-1,551	n.c.

	FY05	FY06	FY07	FY08	FY09E
Bénéfice par action	-1,15	-0,64	-2,77	-0,60	n.c.
Fonds propres par action	4,78	4,47	1,65	2,87	n.c.
Dividende net	0,00	0,00	0,00	0,00	n.c.
Cours/fonds propres *	n.c.	2,04	1,34	0,77	n.c.
Cours/bénéfice *	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.
Rendement de dividende*	n.c.	0,0%	0,0%	0,0%	n.c.

*: sur base des cours à la fin de l'année, pour 2007 et 2008 le cours actuel

Description de la société

Newton 21 Europe est une société belge qui fut créée en 1982. Elle est aujourd'hui présente dans 12 pays européens et compte plus que 250 collaborateurs. Newton 21 est un holding qui englobe 33 sociétés actives dans les domaines de la communication et du marketing consulting. Les deux marques utilisées par le groupe sont Newton 21 et Vivactis. Le groupe s'est doté d'une compétence reconnue dans les domaines du 'brand activation' (marketing services), de la santé et bien-être, du 'shopper marketing' et de la communication digitale. Les services de marketing proposent une approche nouvelle dans la gestion des marques et dans le monde publicitaire.

Auparavant, les sociétés se concentraient sur la publicité pour soutenir l'image. Désormais les services marketing sont axés sur une approche plus directe du consommateur, notamment en se basant sur des études de marché et de mode de consommation: publicité sur le point de vente, direct marketing, programmes de fidélité, événements, l'Internet etc. Suite à de récentes acquisitions le groupe s'est concentré sur le marketing lié à la santé et au bien-être.

Newton 21 a été admis au Marché Libre de Bruxelles en décembre 2005 après une augmentation de capital de 2,45 millions d'euros. Le prix d'introduction était de 8,50 euro par action.



Disclaimer. Cette publication est donnée uniquement à titre d'information et ne constitue en aucune sorte une offre, sollicitation ou recommandation d'achat ou de vente de placements ou d'engagement dans toute autre transaction. Elle n'est pas destinée à être publiée ou communiquée à toute personne dans toute juridiction où ceci aurait pour effet d'enfreindre les lois ou règlements applicables.

Bien que cette publication soit émise de bonne foi, aucune garantie n'est donnée, ni explicite, ni implicite. NYSE Euronext et ses sociétés liées (ainsi que leurs administrateurs, employés et mandataires) au(x) site(s) web desquelles la publication paraît, décline toute responsabilité –de quelque nature- à propos de la précision, l'exactitude et l'exhaustivité de cette publication.

Vous devez contrôler l'exactitude des informations dans cette publication vous-même et, au cas où vous souhaiteriez négocier ou offrir à la vente des produits sur les marchés de NYSE Euronext, au préalable vérifier les obligations et droits légaux qui nous sont applicables sur vous ainsi que les risques y afférents.

Résultats exercice 2008

En février 2008 Newton 21 a racheté 46,78% de la société Vivactis (healthcare communication en France) et a repris Spin Healthcare (healthcare communication dans le Benelux). Ces achats ont été financés par une augmentation de capital de 5,65 millions d'euros.

Le chiffre d'affaires a légèrement chuté en 2008 en passant de 33,3 millions d'euros (2007) à 30,15 millions d'euros. Celui-ci a été négativement impacté par la déconsolidation des filiales belges qui avait contribué pour 5,7 millions d'euros dans le chiffre d'affaires en 2007. Le cash-flow opérationnel est passé de 1,55 à 1,995 millions d'euros et le bénéfice opérationnel de 0,325 à 0,683 million d'euros. A cause de moins-values importantes sur certaines filiales (-2 millions d'euros comptabilisés sous les charges financières) et de frais exceptionnels, le résultat net est négatif de 1,55 million d'euros. En 2007 le groupe affichait une perte de 4,5 millions d'euros.

Les meilleurs résultats opérationnels s'expliquent par le développement du groupe sur le terrain de la communication santé et l'effet, attendu depuis 2006, des mesures de restructurations entreprises pour sortir progressivement des métiers de la publicité traditionnelle. Le groupe investi plus que jamais dans son développement sur les métiers de la communication, dans le secteur de la santé et du bien-être ainsi que sur ceux de la communication digitale.

De nouvelles implantations 'santé' en Suisse et en Espagne ainsi qu'un renforcement en Allemagne de la structure 'communication digitale' par l'absorption d'une entité complémentaire sont les premiers signes concrets de la stratégie d'expansion en Europe.

Depuis novembre 2008, le groupe a également mis sur pied une structure (Vivactis International) capable de gagner des compétitions européennes et mondiales dans le domaine du médicament.

Acquisition en Italie et chiffres semestrielles

Au premier semestre 2009 le groupe atteint un chiffre d'affaires consolidé de 6,92 millions d'euros et une marge brute de 3,98 millions d'euros. Les activités de publicité classique sont les plus exposées à la récession économique, les activités de communication santé ont progressé.

Au début d'octobre 2009 Vivactis – Newton 21 a acquis la société italienne BCM Roma. L'opération a été réalisée en utilisant le capital autorisé. Des nouvelles actions valorisées à 6,91 euros ont été émises. Grâce à cette acquisition, le Groupe Vivactis - Newton 21 prend place parmi les 25 premières sociétés de communication et de marketing en Italie.

Conclusion

Le tableau ci-dessous compare le chiffre d'affaires et le bénéfice opérationnel réalisé avec les prévisions exprimées dans le prospectus d'introduction en bourse. On constate que les prévisions en termes de chiffre d'affaires et de bénéfice opérationnel n'ont pas été réalisées. Des moins-values importantes ainsi que des frais exceptionnels ont eu un impact important sur les résultats des dernières années.

(en millions d'euros)	2005	2006	2007	2008
ventes prévues	33,53	39,66	44,50	48,78
ventes réalisées	30,30	23,67	33,30	30,15
bénéfice opérationnel prévu	0,96	2,88	5,21	6,31
bénéfice opérationnel réalisé	-0,58	0,47	0,33	0,68

Gert De Mesure

Disclaimer. Cette publication est donnée uniquement à titre d'information et ne constitue en aucune sorte une offre, sollicitation ou recommandation d'achat ou de vente de placements ou d'engagement dans toute autre transaction. Elle n'est pas destinée à être publiée ou communiquée à toute personne dans toute juridiction où ceci aurait pour effet d'enfreindre les lois ou règlements applicables.

Bien que cette publication soit émise de bonne foi, aucune garantie n'est donnée, ni explicite, ni implicite. NYSE Euronext et ses sociétés liées (ainsi que leurs administrateurs, employés et mandataires) au(x) site(s) web desquelles la publication paraît, décline toute responsabilité –de quelque nature- à propos de la précision, l'exactitude et l'exhaustivité de cette publication.

Vous devez contrôler l'exactitude des informations dans cette publication vous-même et, au cas où vous souhaiteriez négocier ou offrir à la vente des produits sur les marchés de NYSE Euronext, au préalable vérifier les obligations et droits légaux qui nous sont applicables sur vous ainsi que les risques y afférents.